



CODEMY SPÓŁKA
AKCYJNA

Brak ocen dla tego dostawcy

Hanza Founders Bootcamp - walidacja, model biznesowy i sprzedaż dla founderów na wczesnym etapie.

Numer usługi 2026/06/27/208261/3654174

6 400,00 PLN brutto

6 400,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👥 Zajęcia grupowe

🕒 32:00 h

📅 29.08.2026 do 06.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do założycieli startupów oraz małych przedsiębiorstw na wczesnym etapie rozwoju (faza pre-seed lub seed), posiadających własny pomysł biznesowy lub projekt w fazie koncepcyjnej bądź wdrożeniowej. Uczestnikami mogą być przedsiębiorcy i właściciele firm zainteresowani walidacją rynkową swojego produktu lub usługi, budowaniem skalowalnego modelu biznesowego oraz pozyskaniem pierwszych klientów. Szkolenie przeznaczone jest dla osób aktywnie pracujących na własnym projekcie, które chcą wyjść z etapu pomysłu i zbudować powtarzalny proces sprzedaży i wzrostu.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia walidacji pomysłu biznesowego, projektowania modelu biznesowego oraz opracowania i wdrożenia planu sprzedaży i wzrostu dla startupu na wczesnym etapie rozwoju. Uczestnik nauczy się identyfikować i weryfikować problemy klientów metodami Mom Test i JTBD, budować model finansowy (CAC, LTV, churn, payback), projektować strategię go to market oraz dobierać optymalną ścieżkę finansowania projektu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje Business Hypothesis Canvas dla własnego projektu z uwzględnieniem co najmniej 7 wymiarów i 3 horyzontów czasowych.	Uczestnik poprawnie wskazuje wymagane wymiary Business Hypothesis Canvas w pytaniu wielokrotnego wyboru lub zadaniu na dopasowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik prawidłowo przypisuje przykładowe hipotezy do właściwego horyzontu czasowego (3, 6 lub 12 miesięcy).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje, która z podanych hipotez jest sformułowana w sposób testowalny.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Przeprowadza wywiady walidacyjne z potencjalnymi klientami z zastosowaniem metod Mom Test i Jobs To Be Done (JTBD) w celu weryfikacji realnego problemu.	Uczestnik rozpoznaje pytania zgodne z zasadami Mom Test wśród podanych przykładów pytań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje, które z podanych pytań są pytaniami naprowadzającymi lub hipotetycznymi, niezgodnymi z Mom Test.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik poprawnie przypisuje opisaną sytuację klienta do odpowiedniej kategorii Jobs To Be Done.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje Micro-ICP (Ideal Customer Profile) oraz dokonuje wyboru beachhead market dla swojego projektu z uzasadnieniem opartym na danych rynkowych.	Uczestnik wybiera poprawną definicję Micro-ICP oraz beachhead market z podanych opcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Na podstawie opisu rynku uczestnik wskazuje, które kryterium świadczy o właściwie wybranym beachhead market.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Oblicza podstawowe metryki finansowe startupu: koszt pozyskania klienta (CAC), wartość życiową klienta (LTV), wskaźnik odejść (churn) oraz okres zwrotu z inwestycji (payback period). Opracowuje plan sprzedażowy z zestawem hipotez do walidacji oraz frameworkiem kanałów dystrybucji dopasowanym do wybranego segmentu klientów.	Uczestnik poprawnie oblicza wartość CAC, LTV, churn lub payback period dla podanych w teście danych liczbowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje poprawny wzór lub definicję każdego z czterech wskaźników w pytaniu wielokrotnego wyboru.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik prawidłowo interpretuje relację LTV do CAC dla podanego przykładu liczbowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje poprawną strukturę testowalnej hipotezy sprzedażowej z podanych opcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Na podstawie opisu segmentu klientów uczestnik wybiera najbardziej adekwatny kanał dystrybucji z listy opcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje strategię Go To Market (GTM) obejmującą definicję ICP i plan pozyskania pierwszych 10 klientów. Wykorzystuje narzędzia sztucznej inteligencji (Claude, ChatGPT, Gemini) do prowadzenia researchu rynkowego i prototypowania rozwiązań. Ocenia i dobiera ścieżkę finansowania startupu spośród dostępnych opcji (venture capital, bootstrapping, środki publiczne) w odniesieniu do etapu i specyfiki własnego projektu.	Uczestnik poprawnie definiuje kluczowe elementy strategii GTM w pytaniu wielokrotnego wyboru lub na dopasowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje właściwą kolejność działań w planie pozyskania pierwszych klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozpoznaje przykład dobrze skonstruowanego promptu badawczego wśród podanych opcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje właściwe zastosowanie konkretnego narzędzia AI do określonego zadania (research lub prototypowanie) w zadaniu na dopasowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik poprawnie przypisuje charakterystyki (zalety, wady) do odpowiedniej ścieżki finansowania w zadaniu na dopasowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Na podstawie opisu etapu rozwoju projektu uczestnik wskazuje najbardziej adekwatną ścieżkę finansowania z listy opcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje indywidualny plan działań dla swojego projektu na perspektywę jednego kwartału z mierzalnymi celami i priorytetami.	Uczestnik rozpoznaje cel sformułowany zgodnie z zasadą SMART wśród podanych przykładów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje, które elementy są wymagane, aby plan działania uznać za mierzalny.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje własne dopasowanie do projektu w oparciu o framework Founderskiego IKIGAI i Founders FIT.	Uczestnik poprawnie definiuje cztery elementy frameworku IKIGAI w pytaniu na dopasowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Na podstawie opisanego scenariusza uczestnik wskazuje, który obszar Founders FIT jest w nim naruszony lub spełniony.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Hanza Founders Bootcamp to 4-dniowy (32h) intensywny program szkoleniowy realizowany w formule warsztatowej.

Każdy uczestnik pracuje na własnym projekcie biznesowym - szkolenie nie jest wykładem, lecz sesją roboczą prowadzoną przez praktyków.

Program podzielony jest na 4 moduły tematyczne realizowane w dwa weekendy:

29–30 sierpnia 2026 r. oraz 5–6 września 2026 r.

Warunki organizacyjne: praca w grupach do 20 osób, każdy uczestnik pracuje na własnym laptopie z dostępem do narzędzi AI (Claude / ChatGPT / Gemini).

Każdy blok 2-godzinny zakończony jest 15-minutową przerwą.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 21 Business Hypothesis Canvas – 7 wymiarów, 3 horyzonty	Zajęcia	Marek Gogolok	29-08-2026	09:00	10:45	01:45	Tak
2 z 21 Deep Analysis Engine – stress-test założeń, identyfikacja ryzyk	Zajęcia	Marek Gogolok	29-08-2026	11:00	12:45	01:45	Tak
3 z 21 -	Przerwa	-	29-08-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
4 z 21 Micro-ICP, beachhead market, weryfikacja rynku + AI research	Zajęcia	Marek Gogolok	29-08-2026	14:00	15:45	01:45	Tak
5 z 21 Mom Test + JTBD – symulacje wywiadów z klientami	Zajęcia	Marek Gogolok	29-08-2026	16:00	17:45	01:45	Tak
6 z 21 Budowanie, AI i Vibecoding – prototypowanie z AI	Zajęcia	Marek Gogolok	30-08-2026	09:00	10:45	01:45	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 21 Praktyczny projekt: własne narzędzie / prototyp	Zajęcia	Marek Gogolok	30-08-2026	11:00	12:45	01:45	Tak
8 z 21 -	Przerwa	-	30-08-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
9 z 21 Plan sprzedaży wy z hipotezami; frameworki kanałów sprzedaży	Zajęcia	Marek Gogolok	30-08-2026	14:00	15:45	01:45	Tak
10 z 21 AI w kanałach sprzedaży; ćwiczenie: własny plan sprzedaży	Zajęcia	Marek Gogolok	30-08-2026	16:00	17:45	01:45	Tak
11 z 21 Archetypy modeli biznesowych; GTM i pierwsi 10 klientów	Zajęcia	Marek Gogolok	05-09-2026	09:00	10:45	01:45	Tak
12 z 21 CAC, LTV, churn, payback – liczby uczestnika	Zajęcia	Marek Gogolok	05-09-2026	11:00	12:45	01:45	Tak
13 z 21 -	Przerwa	-	05-09-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
14 z 21 Finanse startupowe – pricing, strategie cenowe	Zajęcia	Marek Gogolok	05-09-2026	14:00	15:45	01:45	Tak
15 z 21 Sprzedaż – szczegóły TBD	Zajęcia	Marek Gogolok	05-09-2026	16:00	17:45	01:45	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
16 z 21 Sesja z funduszami VC – perspektywa inwestora	Zajęcia	Marek Gogolok	06-09-2026	09:00	10:45	01:45	Tak
17 z 21 Bootstrapping (Bartosz Jurga) + Środki publiczne (Filip Klima)	Zajęcia	Marek Gogolok	06-09-2026	11:00	12:45	01:45	Tak
18 z 21 -	Przerwa	-	06-09-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
19 z 21 Founderskie IKIGAI + Founders FIT	Zajęcia	Marek Gogolok	06-09-2026	14:00	15:45	01:45	Tak
20 z 21 Indywidualny plan Q4 2026 – synteza bootcampu	Zajęcia	Marek Gogolok	06-09-2026	16:00	17:00	01:00	Tak
21 z 21 -	Walidacja	-	06-09-2026	17:15	18:00	00:45	Tak

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	32:00
w tym suma godzin zajęć	27:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	37:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	32:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marek Gogolok

Ekspert w dziedzinie marketingu efektywnościowego (performance marketing) z 4 letnim doświadczeniem w budowaniu i skalowaniu kanałów sprzedaży online. Specjalizuje się w projektowaniu i optymalizacji kampanii w ekosystemach Meta Ads oraz Google Ads, a także w tworzeniu kompleksowych strategii go-to-market dla startupów oraz firm z sektora MŚP.

Na co dzień łączy perspektywę strategiczną z praktyką operacyjną - odpowiada za pozyskiwanie klientów, planowanie lejków sprzedażowych oraz wdrażanie systemów akwizycji opartych na danych. Prowadził ponad 20 projektów online w różnych branżach, m.in. w obszarach SaaS, e-commerce, edtech oraz healthtech, pomagając firmom przełożyć budżety marketingowo-sprzedażowe na mierzalne wyniki sprzedażowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały robocze i szablony wykorzystywane na żywo podczas zajęć, w tym szablon Business Hypothesis Canvas (7 wymiarów, 3 horyzonty czasowe), arkusz do wyliczenia metryk finansowych (CAC, LTV, churn, payback period), framework Founderskiego IKIGAI oraz framework Founders FIT, a także szablon indywidualnego planu działań na Q4 2026.

Warunki uczestnictwa

Brak formalnych wymagań wstępnych. Szkolenie skierowane do osób posiadających własny pomysł biznesowy lub projekt na wczesnym etapie – uczestnik powinien przynieść z konkretnym zagadnieniem, na którym będzie pracował przez 4 dni. Zalecane jest posiadanie własnego laptopa z dostępem do internetu oraz konta w co najmniej jednym narzędziu AI (Claude, ChatGPT lub Gemini).

Informacje dodatkowe

Po ukończeniu bootcampu każdy uczestnik otrzymuje certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji oraz dostęp do 4 sesji mentoringowych (z zakresu produkt / growth / sprzedaż / dofinansowania) do wykorzystania do końca 2026 roku.

Organizator zapewnia wsparcie w procesie pozyskania dofinansowania BUR - uczestnik nie musi samodzielnie obsługiwać procedury aplikacyjnej.

Warunki techniczne

Uczestnicy proszeni są o posiadanie własnego laptopa z aktualną przeglądarką internetową oraz dostępem do sieci Wi-Fi. Wymagane jest posiadanie aktywnego konta w co najmniej jednym z narzędzi AI: Claude (claude.ai), ChatGPT (chat.openai.com) lub Google Gemini. Sala szkoleniowa wyposażona jest w projektor, ekran oraz bezpłatny dostęp do sieci Wi-Fi.

Adres

pl. Konstytucji 3 Maja 3
50-083 Wrocław
woj. dolnośląskie

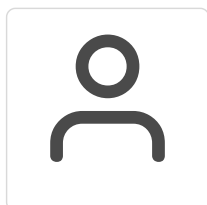
Szkolenie odbywa się w ibis Styles Wrocław Centrum, plac Konstytucji 3 Maja 3, 50-083 Wrocław.

Numer sali zostanie podany uczestnikom najpóźniej na 5 dni przed rozpoczęciem szkoleni

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Piotr Adamczyk

E-mail adamczyk.design@gmail.com

Telefon (+48) 669 609 688